



## NTS WINCASH RETAIL MANAGEMENT – WSPARCIE W DORADZTWIE I SPRZEDAŻY

### Etisalat Nigeria

- Pełne działanie komercyjne od 2008 roku
- 18 milionów abonentów

### Wyzwanie

- Zapewnienie systemu o najwyższym stopniu elastyczności
- Obsługa wszelkiego typu transakcji wykonywanych w ponad 150 sklepach
- Wsparcie krótko i długoterminowych celów biznesowych firmy

### Rozwiązanie

- NTSwincash sales
- NTSwincash backoffice
- NTSwincash reporter
- NTSwincash translator
- NTSwincash interface console
- NTSwincash eLoading
- NTSwincash replicator
- NTSwincash store logistics
- NTSwincash central logistics

### Etisalat Nigeria

Etisalat Nigeria to marka należąca do spółki trzech firm: nigeryjskiej Emerging Markets Telecommunication Services (EMTS), Mubadala Development Company oraz Etisalat ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich.

Pierwsze połączenie wykonane przez nigeryjski Etisalat wewnątrz własnej sieci miało miejsce 13 marca 2008 roku, natomiast pełne komercyjne działanie operator rozpoczął w październiku 2008 roku. 26 września 2011 roku Etisalat Nigeria wystartował ze swoją siecią 3.75G HSPA+. Operator odnotował bezprecedensowy wzrost w nigeryjskiej branży telekomunikacyjnej zdobywając 18 milionów abonentów.

### Wymagania biznesowe

W trosce o lepsze funkcjonowanie firmy, Etisalat Nigeria zdecydował się na wdrożenie nowych rozwiązań do zarządzania punktami sprzedaży oraz zapasami. Operatorowi zależało zarówno na abonentach, jak i klientach usług typu prepaid.

### Wyzwanie

Etisalat Nigeria szukał rozwiązania wspierającego sprzedaż, który spełni wszystkie specyficzne wymagania firmy i sprostą zarówno jej bieżącym, jak i długoterminowym celom biznesowym. Nacisk kładziony był na elastyczność systemu. Etisalat, jako jeden

z największych operatorów komórkowych, potrzebował rozwiązania, które zapewni sprawną sprzedaż w ponad 150 sklepach, z pełną obsługą wszelkiego typu przeprowadzanych transakcji. Rozwiązanie takie miało jednocześnie poprawić kwestię oczekiwania klientów na obsługę w punktach sprzedaży, a także pomóc w lepszym odbiorze tych placówek przez klientów.

Stawiane przez Etisalat cele, takie jak wsparcie w podejmowaniu decyzji biznesowych i optymalizacja procesów sprzedażowych, wymagały niezawodnego i wydajnego narzędzia, które będzie można integrować z innymi systemami.

### Oferta

Operatorowi zaproponowano NTSwincash Retail Management Suite. System obsługiwałby wszelkiego typu płatności za usługi, zapewniając jednocześnie pełną integrację z dotychczasowym systemem do zarządzania magazynem i umożliwiając efektywne raportowanie dla różnego typu poziomów organizacyjnych firmy.

### Rozwiązanie

NTSwincash okazał się rozwiązaniem spełniającym wszystkie wymagania biznesowe Etisalat Nigeria. Rozbudowane funkcjonalności systemu obejmują pełen zakres operacji związanych ze sprzedażą – od centralnego zarządzania całą siecią placówek, po łączenie różnych kanałów sprzedaży.

Dodatkowo, aby zapewnić sobie niezakłóconą ciągłość w przeprowadzaniu transakcji, Etisalat Nigeria zdecydował się na wdrożenie w 100 spośród 150 swoich sklepów modułu NTSwincash replicator. Jest to narzędzie replikacyjne gwarantujące dostępność systemu NTSwincash nawet w przypadku czasowej utraty połączenia z Internetem.

## Funkcjonalności

- Wszelkie płatności za usługi w centrach handlowych obsługiwane przy pomocy NTS Point of Sales
- Dostosowane do potrzeb klienta i automatycznie generowane paragony
- Integracja z istniejącym systemem zarządzania magazynem poprzez NTS retail hub
- Interfejs umożliwiający pracownikom import kont użytkowników przez Lightweight Directory Access Protocol (LDAP)
- Interfejs finansowy do ERP
- Eksport danych sprzedażowych do hurtowni danych
- Import z systemu ERP danych podstawowych i elektronicznych specyfikacji dostaw
- Import danych dotyczących klientów z dotychczasowego systemu CRM
- Dostosowany do potrzeb klienta interfejs do obsługi płatności abonamentowych
- Umożliwienie klientom dokonywania bezpośrednich doładowań poprzez eTopUp
- Raportowanie dla różnych poziomów organizacyjnych sieci Etisalat dzięki modułowi NTSwincash reporter
- Śledzenie w czasie rzeczywistym kluczowych wskaźników sprzedażowych

## Wynik

Wdrożenie systemu NTSwincash zapewniającego pełną elastyczność umożliwiło Etisalat Nigeria natychmiastowe reagowanie na specyficzne dla rynku potrzeby klientów. Efektywne rozwiązania do tworzenia raportów z

wszelkiego typu transakcji pozwala poszczególnym działom firmy na szybką i właściwą odpowiedź na bieżącą sytuację biznesową. Natomiast dzięki modułowi NTS Retail hub utworzono jedno spójne narzędzie, łącząc nowy system z dotychczas istniejącymi w Etisalat Nigeria rozwiązaniami.

### NTS – Najważniejsze informacje

NTS rozwija i wdraża kompleksowe rozwiązania branżowe dla sieci handlowych.

System NTSwincash Retail Management zapewnia funkcjonalności szczególnie istotne dla sieci franczyzowych oraz posiadających rozbudowaną strukturę, takie jak komfortowe centralne zarządzanie sklepami, czy efektywne i oszczędne zarządzanie towarami.

Rozwiązania NTSwincash są stosowane przez sieci handlowe z branży telekomunikacji, RTV/AGD, czy artykułów luksusowych, w krajach Europy, Rosji, na Bliskim Wschodzie i w Afryce.

System NTSwincash jest rozwiązaniem, na którym polegają takie firmy jak Vodafone, Orange, Telefónica, Etisalat, Swisscom, czy M.video.

### W ofercie NTSwincash znajdują się:

- Rozwiązania dla punktów sprzedaży detalicznej i punktów obsługi serwisowej
- Centralne zarządzanie oddziałami
- Wsparcie sprzedaży wielokanałowej
- Centralne zarządzanie danymi
- Obsługa posprzedażowa
- Logistyka oddziałów z centralnym zarządzaniem przepływu towaru
- Sprzedaż i obsługa mobilna
- Ustandaryzowane interfejsy dla systemów ERP, CRM, bilingowania itp.
- Informacje dla zarządu dostępne centralnie
- Zarządzanie prowizjami
- Indywidualne rozwiązania dla sklepów



„Potrzebowaliśmy rozwiązania, które w wersji standardowej spełni większość z naszych wymagań, będzie elastyczne, wydajne, przyjazne dla użytkowników i łatwe w utrzymaniu. Szukaliśmy także dostawcy, który rozumie wartość partnerstwa, jest głęboko zakorzeniony w branży IT i ukierunkowuje się na długoletnią z nami współpracę. Zarówno system NTSwincash, jak i sami wdrożeniowcy, spełnili nasze oczekiwania pod każdym względem. Jesteśmy niezwykle zadowoleni z jakości systemu, łatwości wdrożenia i ze światowej klasy profesjonalizmu zespołu NTS. W bardzo krótkim czasie NTSwincash udowodnił swoją wartość poprzez wzrost wydajności w sklepach przy jednoczesnym zwiększeniu niskiej dotychczas przejrzystości procesów sprzedażowych. Znaleźliśmy tym samym zarówno odpowiednie narzędzie, jak i partnera, który będzie nas optymalnie wspierał w przyszłości.”

**Otuyemi Otule / CIO, Etisalat Nigeria**

